

**Objectifs :**

Établir un état de lieu de départ  
Définir ses priorités commerciales  
Organiser et préparer sa prospection physique  
Créer un premier contact positif et constructif  
Organiser et préparer sa prospection téléphonique  
Dissocier Prise de RDV et Vente au téléphone  
Initier le processus de vente

**Public concerné et prérequis :**

Toute personne en charge de la prospection commerciale ou devant relever un challenge de prospection.  
Commercial, technico-commercial, ingénieur commercial, ingénieur d'affaires.

Aucun pré-requis n'est nécessaire pour suivre cette formation

**Qualification des intervenants :**

Formation animée par un consultant spécialisé

**Moyens pédagogiques et techniques :**

Vidéo-projecteur, Paper-board,  
Evaluation au début de la formation sur les attentes  
Théorie, Mises en situation, Cas Pratiques  
Exercices  
Support de cours envoyé par mail

**Durée, effectifs :**

14 heures.  
11 stagiaires.

**Programme :**

PREPARATION DE LA PROSPECTION TELEPHONIQUE  
Définir les objectifs  
Déterminer sa cible  
Préparer son discours  
Adapter les arguments à la cible  
Élaborer sa phrase d'accroche  
Préparation psychologique et matérielle

Dépasser ses appréhensions

**PROSPECTER PAR TELEPHONE**

Dissocier Prise de RDV et Vente au téléphone

Passer les barrages

Trouver le bon interlocuteur

Capter rapidement l'intérêt du prospect

Mettre le prospect en position d'ouverture

Savoir répondre aux objections

Verrouiller le client

**PREPARATION DES VISITES PROSPECTIVES « TERRAIN »**

Définir les objectifs

Déterminer sa cible

**ATELIER PRATIQUE INDIVIDUALISE**

**Modalités d'évaluation des acquis :**

Evaluation tout au long de la formation

Evaluation en fin de formation sur l'atteinte des objectifs

Evaluation à froid de 15 jours à 2 mois après la fin de la formation

**Sanction visée :**

Une attestation de stage sera remise à chaque participant.

**Matériel nécessaire pour suivre la formation :**

**Délais moyens pour accéder à la formation :**

Inscription au plus tard 15 jours avant le démarrage de l'action

**Accessibilité aux personnes à mobilité réduite : Oui**

OUI

**Tarif :**

520,00 €

**Taux de satisfaction de la formation :**

89.65